

**ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL KERUPUK MERAH
PADA UD. BUNGA HARAU DI KECAMATAN HARAU
KABUPATEN LIMA PULUH KOTA**

Oleh:

ANITA SIREGAR
05914024



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2010**

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL KERUPUK MERAH PADA UD. BUNGA HARAU DI KECAMATAN HARAU KABUPATEN LIMA PULUH KOTA

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada UD. Bunga Harau di Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota yang dilaksanakan selama dua bulan, terhitung dari bulan April 2010 sampai bulan Mei 2010 dengan tujuan penelitian menganalisis harga jual berdasarkan teori penetapan harga dan membandingkan harga jual yang ditetapkan oleh UD. Bunga Harau dan menganalisis besarnya keuntungan atau laba bersih yang diterima UD. Bunga Harau selama periode (Februari 2009 – Januari 2010).

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif, dimana pimpinan, pekerja dilapangan (bagian pengolah, pengetam, jemur, timbang dan pengemasan) UD. Bunga Harau dijadikan sebagai sumber data primer sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Payakumbuh. Untuk mengetahui bagaimana profil UD. Bunga Harau digunakan analisa kualitatif. Untuk tujuan pertama yaitu menganalisis harga jual UD. Bunga Harau digunakan analisa kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode penetapan harga jual normal melalui pendekatan *full costing*. Tujuan kedua yaitu menganalisis keuntungan yang diperoleh pihak UD. Bunga Harau selama periode Februari 2009 - Januari 2010 juga digunakan analisa kuantitatif.

Berdasarkan hasil perhitungan keuntungan bersih menurut *full costing* selama periode sebelum kenaikan harga bahan baku Februari - Juli 2009 memperoleh keuntungan sebesar Rp 2.337.211,53,- dan untuk periode Agustus 2009 – Januari 2010 juga memperoleh keuntungan sebesar Rp 2.263.561,35,- peningkatan keuntungan sebesar Rp 73.650,18 atau sekitar 3,2%, sedangkan menurut hasil perhitungan keuntungan menurut pimpinan periode sebelum kenaikan harga bahan baku Februari – Juli 2009, UD. Bunga Harau memperoleh keuntungan sebesar Rp 18.215.600,01,- dan pada periode sesudah kenaikan harga bahan baku Agustus 2009 – Januari 2010 keuntungan UD. Bunga Harau mengalami peningkatan yakni sebesar Rp 19.115.300,01,- peningkatan keuntungan sebesar Rp 899.700,- atau sekitar 4,9 %.

Pimpinan bisa saja menggunakan metode *full costing* dalam menetapkan harga jual produknya, karena dengan penetapan harga yang ditetapkan pimpinan sudah dapat menutupi biaya produksi. Harga jual *full costing* lebih rendah dari harga jual menurut pimpinan, disarankan pimpinan mencoba dengan harga jual secara *full costing* dengan harapan dapat menarik konsumen lebih banyak lagi. Agar tidak terjadinya perbedaan perkiraan pendapatan antar *full costing* dengan perkiraan pimpinan maka sebaiknya pimpinan membuat pembukuan, sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dapat diketahui dengan tepat.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertanian merupakan sektor yang amat penting dalam perekonomian nasional. Oleh karena itu, pembangunan ekonomi nasional abad ke-21 akan tetap berbasis pertanian secara luas. Namun sejalan dengan tahapan-tahapan perkembangan ekonomi maka kegiatan jasa-jasa dan bisnis yang berbasis pertanian juga akan meningkat, yaitu kegiatan agribisnis (termasuk agroindustri) akan menjadi salah satu kegiatan unggulan (*a leading sector*) pembangunan ekonomi nasional dalam berbagai aspek yang luas (Saragih, 2001).

Agroindustri dapat menjadi salah satu alternatif untuk meningkatkan perekonomian masyarakat dan mengurangi pengangguran di Indonesia, dan memperbaiki pembagian pendapatan. Agroindustri merupakan industri yang mengolah bahan baku hasil pertanian menjadi barang yang mempunyai nilai tambah yang dapat di konsumsi oleh masyarakat. Berbeda dengan industri lain, agroindustri tidak harus mengimpor sebagian besar bahan bakunya dari luar negeri melainkan telah tersedia banyak di dalam negeri. Dengan mengembangkan agroindustri secara tidak langsung dapat membantu meningkatkan perekonomian para petani sebagai penyedia bahan baku untuk industri (Soekartawi, 2001).

Program pembangunan industri kecil dan perdagangan di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan industri dan agribisnis skala kecil menengah. Hal tersebut dilakukan dengan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang tersedia sampai ke pedesaan. Program pembangunan industri kecil dan perdagangan ini akan dapat menyerap tenaga kerja setempat serta akan berdampak positif terhadap pengembangan program padat modal dan padat karya (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Sumatera Barat, 2000).

Menurut Kotler dan Armstrong (1996), setiap perusahaan atau industri mempunyai tujuan yaitu memperoleh keuntungan dan meningkatkan volume penjualan. Untuk mencapai tujuan tersebut wajar apabila setiap perusahaan melakukan berbagai usaha dan strategi serta kebijakan mencapai tujuan usahanya.

Setiap usaha mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan yang sebesar-besarnya, untuk itu perlu adanya penentuan harga jual yang tepat bagi pengusaha agar konsumen tidak beralih ke produk pesaing dan pencapaian dari tujuan industri atau usaha dapat tercapai. Menurut Rewoldt, dkk (1991), harga merupakan alat persaingan dan dipercaya oleh konsumen sebagai parameter kualitas produk yang akan dibeli. Strategi penetapan harga jual pun haruslah tepat agar konsumen tidak beralih ke produk pesaing dan dapat memberikan keuntungan yang diharapkan oleh pengusaha tersebut.

Kenaikan harga bahan baku terutama usaha di sektor pertanian membuat produsen kesulitan untuk mempertimbangkan harga jual produknya yang sesuai. Untuk mengatasi masalah kenaikan biaya produksinya dan juga mempertimbangkan daya beli konsumen dan pesaing yang ada, produsen harus memiliki strategi yang tepat dalam penetapan harga jual agar tidak terjadi penurunan volume penjualan dan keuntungan serta menghindari kerugian (Rewoldt, dkk, 1991).

Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar, namun manajemen puncak memerlukan informasi biaya penuh untuk memperhitungkan laba dari setiap harga jual yang terbentuk di pasar. Oleh karena itu manajemen puncak harus memperoleh jaminan bahwa harga jual produk atau jasa yang dijual di pasar dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk atau jasa dan dapat menghasilkan laba (Mulyadi, 1999). Dalam hal ini UD. Bunga Harau adalah salah satu bentuk agroindustri, dimana kerupuk merah berbahan baku tepung tapioka yang berasal dari ubi kayu.

1.2 Perumusan Masalah

UD. Bunga Harau didirikan oleh Ibu Titi Hariati yang merupakan pimpinan UD. Bunga Harau pada tahun 2007. UD. Bunga Harau beralamat di Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota. Jenis produk yang dihasilkan UD. Bunga Harau ini adalah kerupuk merah yang terbuat dari tepung tapioka, dimana produk yang dihasilkan memiliki keunggulan, seperti tidak menggunakan bahan pengawet.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian tentang “ Analisis Penetapan Harga Jual Kerupuk Merah Pada UD. Bunga Harau Di Kecamatan Harau Kabupaten Lima Puluh Kota” maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Penetapan harga jual kerupuk merah menurut metode *full costing* yakni Rp24.794,811,- per 5 kg untuk periode Februari – Juli 2009 dan untuk periode Agustus 2009 – Januari 2010 yakni Rp 26.557,94,- per 5 kg. Sedangkan harga yang ditetapkan oleh UD. Bunga Harau sebesar Rp 33.000,- per 5 kg untuk periode Februari – Juli 2009 dan untuk periode Agustus 2009 – Januari 2010 yakni Rp 36.000,- per 5 kg. Periode Februari – Juli 2009 harga jual yang diperoleh dengan perhitungan metode *full costing* jauh lebih rendah daripada harga yang ditetapkan oleh pimpinan.
2. Adanya kenaikan harga bahan baku pada periode Agustus 2009 – Januari 2010 menyebabkan biaya produksi yang harus dikeluarkan mengalami peningkatan. Dengan kenaikan harga bahan baku tersebut harga jual juga meningkat dan keuntungan juga meningkat tetapi produksi UD. Bunga Harau menurun. Berdasarkan hasil perhitungan keuntungan menurut *full costing* selama periode Februari – Juli 2009 UD. Bunga Harau memperoleh keuntungan sebesar Rp 2.337.211,53,-, sedangkan perhitungan dengan harga jual menurut pimpinan UD. Bunga Harau memperoleh keuntungan sebesar Rp 18.215.600,01,-. Pada periode Agustus 2009 – Januari 2010 menurut perhitungan *full costing* UD. Bunga Harau memperoleh keuntungan sebesar Rp 2.263.561,35,-, sedangkan perhitungan dengan harga jual menurut pimpinan UD. Bunga Harau memperoleh keuntungan sebesar Rp 19.115.300,01,-. Adanya perbedaan keuntungan antara perhitungan menurut metode *full costing* dengan perhitungan pimpinan dikarenakan adanya perbedaan dalam penetapan harga jual produk antara pimpinan dengan metode *full costing*.
3. Dalam menetapkan harga jual kerupuk merah pimpinan lebih cenderung mempertimbangkannya berdasarkan berapa biaya-biaya pokok yang dikeluarkan

DAFTAR PUSTAKA

- Baswir, Refrizond. 1999. *Dilema Kapitalisme Perkotaan. Pustaka Pelajar*. Yogyakarta.
- Bustami Bastian ;Bernadine;Nurlela;Sandra;Amelia;Idroes;Ferry N. 2007. *Mari Membangun Usaha Mandiri...!!! Pedoman Praktis Bagi UKM*. Edisi Pertama. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Chandra, G. 2005. *Strategi dan Program Pemasaran*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan. 2000.. *Kriteria Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Disperindag Sumbar. Padang.
- Dirjen Industri Kecil dan Perdagangan. 2000. *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah Industri dan Perdagangan Kabupaten dan Kota*. Departemen Perindustrian dan Perdagangan. Jakarta.
- Hendricksen, Eldon. 2005. *Teori Akuntansi Edisi ke Empat*. Erlangga. Jakarta.
- Kartadinanta, A. 2000. *Akuntansi dan Analisis Biaya*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Kotler, P dan Amstrong G. 1996. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5. Penerbit Aditya Media. Yogyakarta.
- _____. 2001. *Akuntansi Manajemen Edisi ketiga, Konsep Manfaat dan Rekayasa*. Salemba 4. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Munawir. 1996. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.
- Mursid, M. 2003. *Manajemen Pemasaran*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Nazir, M. 2003. *Metode Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Ramadhani, Fitri. 2010. *Analisis Keuntungan Dan Penetapan Harga Jual Kecap Pada Industri Bina Usaha Keluarga Sedep Roso Di Kota Padang*. Padang. Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Rangkuti, Freddy. 1995. *Manajemen Persediaan Aplikasi Di Bidang Bisnis*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.